

全国の成功事務所だけが知っている
遺産分割・遺留分事件を倍増させる為の最新手法大公開

遺産分割・遺留分事件を劇的に増やす！「集客」ノウハウ

- ポイント1 相続専門サイトが集客のカギ！サイトからの集客を最大化させるためのHP作り
- ポイント2 Webで「高単価」&「高受任率」相続案件を集めるための広告運用手法
- ポイント3 顧客との接点を最大化！安定した集客ルートを確認するための紹介先開拓

相談から確実に受任に繋げる「集客面談&フォロー」ノウハウ

- ポイント1 相談者に「今すぐ依頼したい」と思わせる「面談・提案ツール集」の整備・活用
- ポイント2 HP経由の受任率は40%以上！遺産分割・遺留分事件の受任力アップに繋げる「相続調査」の商品設計
- ポイント3 追客や追加受任管理の徹底！受任数の最大化を実現できる案件管理手法

豪華2大セミナー特典

- 特典1 法律事務所専門のコンサルタントによる無料経営相談(60分)
- 特典2 相続に注力したい法律事務所向けの勉強会（1事務所1回限り）「法律事務所 相続・遺言業務研究会」にご招待

講座	セミナー内容	講師
第1講座	遺産分割・遺留分事件集客最大化！集客・受任に成功した事務所のポイント ・相続分野の最新トレンドと全国相続分野業績アップ事例解説 ・大手法人のWeb戦略と差別化し勝つための船井流Webマーケティングのポイント ・遺産分割・遺留分、遺言無効などWeb集客で成功するモデル法律事務所紹介 ・Web経由の問い合わせ、売上、利益を上げるためのKPI(目標数値)設定手法 ・法律事務所が相続で最短業績アップを実現するためのロードマップ	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ チーフコンサルタント 鎌田 昌希
第2講座 特別ゲスト講演	競合過多エリア&最小規模でも相続分野で勝てる！堺鳳法律事務所の取り組み ・人口84万人の堺市で相続分野を事務所の経営の柱に据えた理由 ・激戦エリア×開業でも相続分野に注力し、最短で業績向上を実現したストーリー ・弁護士1名で相続分野売上3600万円を達成したポイント ・遺産分割・遺留分事件の問い合わせを高確率で受任に繋げる提案・フォロー施策 ・問い合わせの9割が相続専門サイト！年間80件以上問合せを獲得した相続マーケティング手法	堺鳳法律事務所 代表弁護士 笹倉 拓人 氏
第3講座	相続分野集客最大化のための2024年船井流Webマーケティング最新事例大公開 ・相続案件を集客する最新Webマーケティングトレンド ・相続案件紹介を最大化する他士業への提携アプローチ方法 ・取り組み開始最短1か月で相続問合せが獲得できる相続ポータル活用術 ・遺言無効、不動産相続トラブルなどニッチ分野の集客に効果を発揮！LP活用 ・チャットボットを活用して問い合わせ増加に成功！最新トレンドを紹介	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ チーフコンサルタント 董 佳依
第4講座	明日から実践してもらいたいこと 遺産分割・遺留分事件を最大化させるために今すぐ取り組んでいただきたいこと	株式会社船井総合研究所 士業支援部 弁護士グループ マネージャー 植木 諒

一般価格 税抜 20,000 円/一名様 税込 22,000 円/一名様 会員価格 税抜 16,000 円/一名様 税込 17,600 円/一名様

会員価格は、各種研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。
【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30) ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

こんな法律事務所必見！おすすめのセミナーです

- ✓ ホームページ経由の相続問合せが増えずに困っている
- ✓ 相続事件の受任率が低く、売上に繋がっていないことで困っている
- ✓ 遺産分割、遺留分など相続事件の集客に困っている
- ✓ 他士業などからの相続事件の紹介案件を更に増やしたい

都市部で相続を中心に弁護士1名で3,000万円以上売り上げる弁護士に聞く

弁護士のための相続紛争マーケティング遺産分割・遺留分最新集客事例公開

- 1 都市部でも年間約80件の問い合わせを獲得する方法
- 2 年間の相続問い合わせのうち90%以上がHP経由！HPから問い合わせを集めるマーケティング手法解説
- 3 相続問い合わせの内8割が紛争案件(遺産分割・遺留分)！高単価案件を集めるためのHPの作り方
- 4 相続案件を獲得するための最新広告運用手法
- 5 遺産分割・遺留分の受任を増やすために必要な商品とは？
- 6 取り組み開始から1年で相続を柱にするためのロードマップ



東京開催 2024年4月13日土

開催時間 14:30~17:30
【14時00分より受付開始】
申込締切日: 4月9日(火)

会場：株式会社船井総合研究所 東京本社
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
※【2024年4月1日】より八重洲に移転し、開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。
また最小催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

下記QRコードを読み込み
もしくは船井総研HPの
右上検索窓で111539を検索

遺産分割・遺留分最新集客事例公開セミナー お問い合わせNo.S111539

主催 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp
※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ 111539 検索

遺産分割・遺留分事件のWeb集客にまつわる法律事務所のよくある悩み

Webからの相談は
大半相続放棄や遺言作成、
遺産分割・遺留分
事件の相談件数を
増やしたい

相談は多いけど、
なかなか
受任に
繋がらない

Web集客にあたって、
料金表の
作り方が
分からない

相続案件の
受任単価が低く、
売上アップに
繋がらない

経営が安定する相続分野のモデル事務所の特徴とは?

	一般的な事務所	ここを目指す! モデル事務所
相続分野売上	毎年500万円前後 売上が安定しない...	2年間で3,000万円 着実に成長できる
集客ルート	紹介	時流適応した相続専門サイト
提案商品	遺産分割調停	相続(遺産)調査・分割交渉
弁護士:事務員 構成比	2:1	1:2 (事務員に仕事を分担している)
休日の業務時間	10時間	0時間

普通の事務所が2年でモデル事務所になれた理由はこれだ!

- ✓ 集客導線が専門サイトだから待っていれば事件が来る! 紹介されるための営業活動は必要ない!
- ✓ 専門サイトをただ持つだけでなく、最新のSEO対応やポータル・SNS広告の活用で高い費用対効果を維持しているから、競合事務所が出現しても怖くない!
- ✓ 交渉事件が主体のため、弁護士が調停に出廷する時間・準備にかかる時間を減らすことができる!
- ✓ 紛争終了後の手続きも支援して単価アップ! 手続き業務は事務員がメインで稼働し、弁護士の稼働工数を削減!

全国の相続専門サイトの成功事例を大公開!

商圏・マーケティング開始時期に関わらず、成功事務所から嬉しいお声をいただいております!

商圏人口	13万人	30万人	30万人	40万人	100万人	150万人	200万人
専門サイト経由 問合せ数/年	44件	267件	270件	126件	108件	112件	184件
専門サイト経由 受任数/年	9件	53件	50件	31件	20件	33件	76件

人口84万円人商圏 地元で圧倒的なシェアを取れた堺鳳法律事務所に聞く

遺産分割・遺留分事件 年間20件 平均単価155万円を実現する秘訣



堺鳳法律事務所
代表弁護士
笹倉 拓人氏

2012年に弁護士登録。2018年に大阪府堺市に堺鳳法律事務所を開所。
開所当時から積極的に相続分野のマーケティング活動を行い、継続して年間80件以上の相続相談を受けている。
2023年に税理士登録を行い、相続税に関する知見と高い受任力を武器に高額だが複雑な事件の受任・解決まで導いている。
さらに他士業との連携先開拓も積極的に進めており、安定な集客ルートを確保している。

秘訣1 相続特化サイトで年間80件超の相談件数を獲得

秘訣2 遺産分割・遺留分事件の受任率40%超の商品設計&顧客フォロー

秘訣3 弁護士1人で相続売上を3,600万円に達成した事件処理のコツ



遺産分割・遺留分事件の獲得に成功している弁護士の4つの共通点

共通点① 相続相談件数を倍増させる相続特化サイトの立ち上げ

事務所サイトや紹介経由で月1~2件の問い合わせ

GOOD

集客ポイントを押さえた特化サイトで5~7件/月の問い合わせ

共通点② 高単価事件を取るためのコンテンツマーケティングの実施方法

Webから高単価の相談が来ない

GOOD

富裕層向けのコンテンツで高単価事件最大化

共通点③ 遺産分割や遺留分事件の受任率アップに繋げる面談・クロージング方法

提案しても受任につながらるのは少ない

GOOD

面談・提案ツールの活用で紛争事件の受任率アップ

共通点④ 見込客を取りこぼさない初回面談後の継続的フォロー営業の仕組み

面談後はフォローしない

GOOD

受任確度別ランク付け&追客方法の仕組み化

セミナー参加者には後日経営相談にてツールをご紹介します！

BtoC 向け集客ツール

相続専門ホームページ



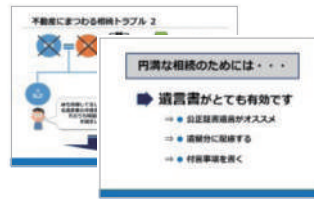
- ・原稿作成、デザインページ作成
- ・リスティング広告運用・SEO対策

自主開催セミナーチラシ



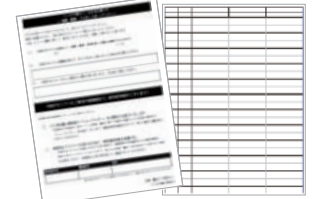
- ・セミナーチラシデザイン作成
- ・集客数の多い会場調査

一般顧客向け セミナーテキスト



- ・セミナーテキスト作成・事例追加
- ・司会原稿の作成

自主開催セミナー 運営サポートツール



- ・振り返りアンケートの作成
- ・相談予約チェックシートの作成

セミナー運営マニュアル



- ・運営、後日フォローサポート
- ・司会原稿、アンケート用紙の作成

ニュースレター



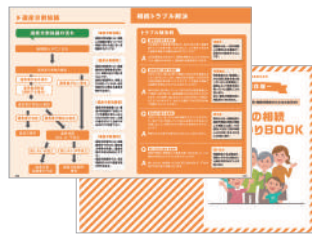
- ・ニュースレター原稿の作成
- ・事例イラストの作成・追加

生前対策パンフレット



- ・終活、生前対策の内容の冊子作成

相続のハンドブック



- ・全相続手続を記載した冊子の作成
- ・小冊子の配布戦略の設計

相続面談ツール

徹底した聞き取りが可能な 面談シート



- ・相続ヒアリングシートの作成
- ・聞き取りポイントのアドバイス

相続財産のチェックリスト



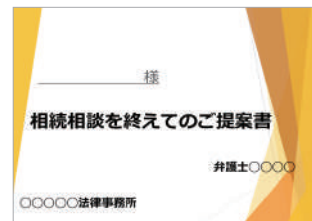
- ・相続財産チェックリストの作成
- ・財産ヒアリングのアドバイス

採めない遺言の チェックリスト



- ・採めない遺言チェックリスト作成
- ・遺産分割で採めないポイント作成

相続の提案書



- ・相続相談者向けの提案書作成
- ・提案方法のアドバイス

相続手続き代行 詳細なサービス内容



- ・相続手続き代行提案資料の作成

遺産分割サポート 詳細なサービス内容



- ・遺産分割サポート提案資料の作成

遺留分侵害額請求 詳細なサービス内容



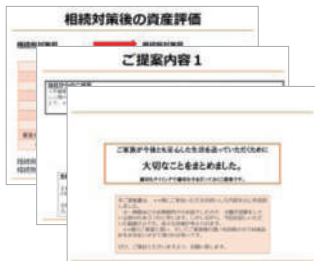
- ・遺留分侵害額請求サポート
提案資料の作成

遺言作成・遺言執行を 弁護士に依頼するメリット一覧



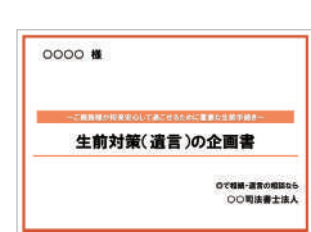
- ・遺言作成・遺言執行提案資料の作成
- ・提案時のポイント指導

生前対策の企画書



- ・フロント（集客）商品の設計
- ・提案方法のアドバイス

遺言コンサルの企画書



- ・顧客ニーズに即した企画書を
フォーマット化したものを作成

相続調査の 獲得サポートツール



- ・相続調査の獲得サポート資料の作成

二次相続の 獲得サポートツール



- ・二次相続獲得サポート資料の作成
- ・提案方法のアドバイス

相続分野に取り組むべき 3つの理由



株式会社船井総合研究所
士業支援部 董 佳依

ご挨拶が遅くなりました。

株式会社船井総合研究所 相続分野専門のコンサルタントの
董佳依(どんかい)でございます。

ここまで、堺鳳法律事務所の笹倉拓人氏の取り組み・成功法律事務所レポートをお読みいただきましたがいかがでしょうか。

これからの注力分野を決める中で、①**市場の成長性**、②**集客のしやすさ**、③**事件の単価**など様々な要素が欠かせません。

船井総合研究所ではこれまで50社以上の相続分野に注力している法律事務所のコンサルティングを行ってきました。相続分野で成長し続ける法律事務所の事例を参考に、ここからは皆さまが「今」相続分野に参入すべき理由についてお伝えいたします。

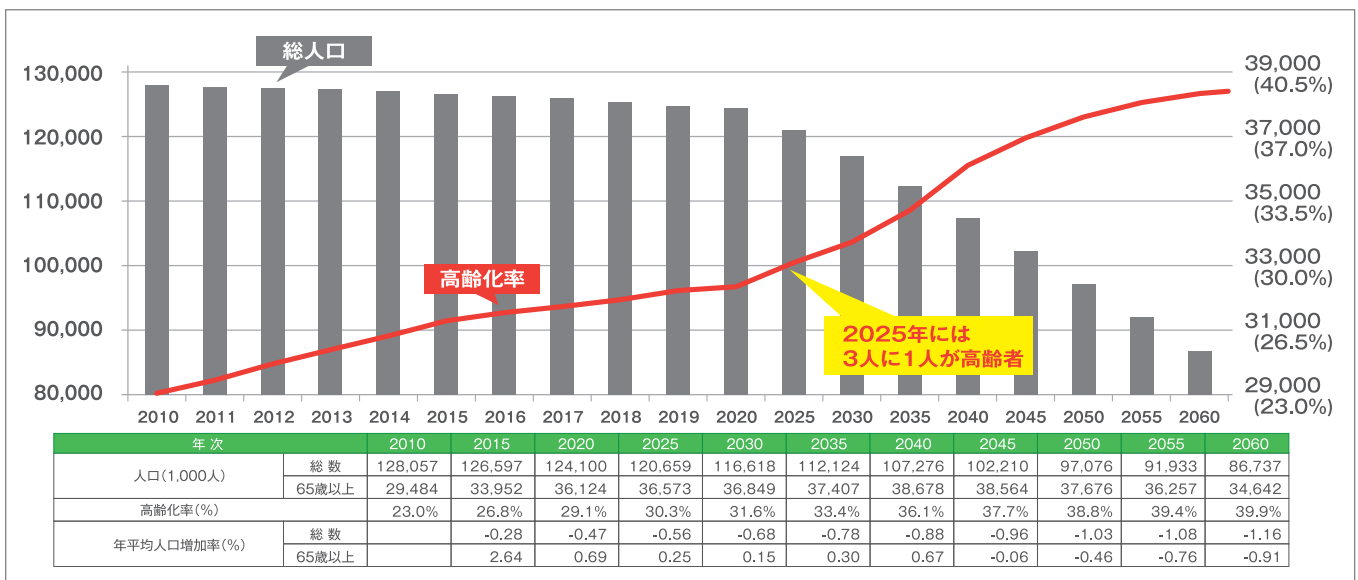
Point 1

相続分野は数少ない「これから伸びる市場」

伸びていく市場へ先行して参入することが集客のポイント

政府の人口統計より2040年までの相続発生件数が確実視され、**相続分野について案件数が増加見込み**になっています。

伸びるマーケットで川上を取ることで相続分野を部門化し売上の柱とする法律事務所も増加傾向にあり、今後もますますの市場拡大が見込まれる日本でも数少ない分野になっています。



Point 2

**Webだけで遺産分割・遺留分事件を
集客できる！**

相続特化で安定経営を実現する

2025年には団塊の世代が75歳以上になることで、その子世代である団塊ジュニアは相続を受ける側として期待が高まっています。インターネットの利用率も、団塊ジュニア世代の利用率は94.7%となり、利用率の高さが目立ちます。相続分野における集客は8割がWeb経由になり、そのうち遺産分割や遺留分事件が大半になります。前頁において笹倉氏がお話しされたように特化HPはすぐ成果がでたという特徴があります。他の事務所からも笹倉氏と同様に、すぐに成果がでたという声が寄せられています。

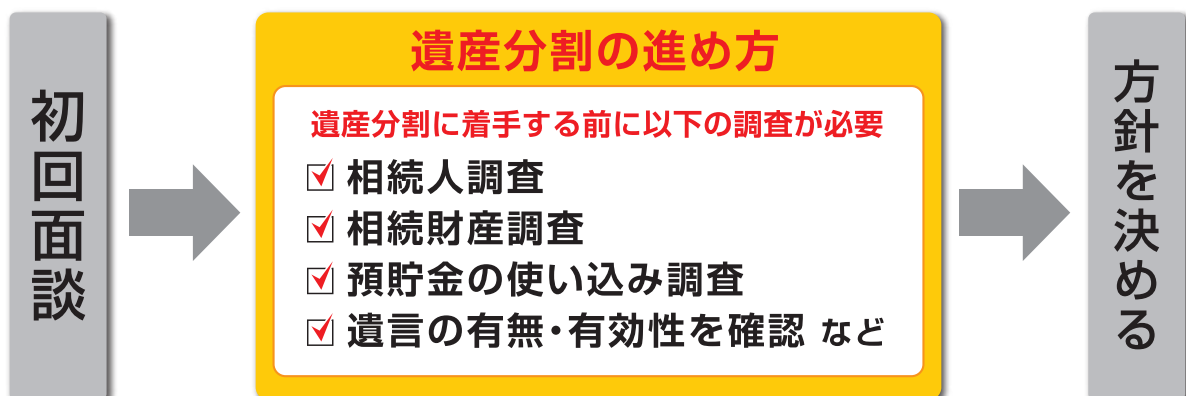
Point 3

高収益・高生産性のビジネスモデル！

1人当たりの生産性を高めることで高利益を獲得

相続紛争の事件単価は遺産額によって料金は異なりますが、最低でも平均80万円程度の弁護士費用が生じます。一方、事件が複雑で解決期間が長いという弱点がありました。

船井総合研究所では、「相続調査」というフック商品をご支援先の法律事務所に提案し、それを導入することにより1年間以内に解決できる事件が増え、事件当たりの生産性が上がりました。また、売上予測も立てやすくなりました。



ここまでお読みいただいた方は、「相続分野に取り組むべき理由」がお分かりいただけたのではないのでしょうか？

このセミナーは、ゲスト講座を交えて、3時間かけて相続マーケットの拡大、収益化に向けたノウハウなどを惜しみなくお伝えします。

ぜひ、このチャンスをつかみ取っていただければと思います。